

в том числе по видам экономической деятельности:								
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	42,2	42,2	42,1	42,8	42,5	42,7	43,5	41,6
рыболовство, рыбоводство	62,7	65,3	64,7	65,9	65,1	64,4	58,9	52,4
добыча полезных ископаемых	50,9	49,6	51,1	52,2	51,2	53,2	55,8	55,4
обрабатывающие производства	45,6	45,7	46,1	46,7	46,8	46,8	46,9	47,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	51,2	50,7	51,1	50,5	47,8	47,6	47,3	44,5

Какой путь выберет Россия? Накануне президентских выборов борьба платформ приобретет принципиальное значение. Поэтому технологический прогресс, развитие рынка интеллектуальной собственности и инновационное финансирование должны стать стержнем лидерских программ и платформ.

#### **Список литературы:**

1. Наука, технологии, инновации (Экспресс-информация). – М.: Высшая школа экономики. – 07 августа 2016г.
2. Наука. Инновации. Информационное общество: 2016: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, Ю.Л. Войнилов, Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 80 с.

УДК 657.421.32 (075.8)

### **ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА**

**Хоменко Вадим Васильевич,**  
доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент АН РТ,  
вице-президент АН РТ, Казань  
[ispnecon@mail.ru](mailto:ispnecon@mail.ru)

**Арсланов Венер Абдуллович,**  
кандидат технических наук, доцент, начальник научно-инновационного  
отдела АН РТ, Казань  
[ccsp@bk.ru](mailto:ccsp@bk.ru)

**Газизов Ильдар Сабирович,**  
кандидат биологических наук, доцент КФУ, Казань  
[igazizov@mail.ru](mailto:igazizov@mail.ru)

**Кашапов Наиль Фаикович**  
доктор технических наук, профессор, член-корреспондент АН РТ,  
проректор по инженерной деятельности КФУ, Казань  
[kashnail@gmail.com](mailto:kashnail@gmail.com)

**Шигапов Зинатулла Гамирович**  
кандидат физико-математических наук, доцент КФУ, Казань  
[zgimirsh@mail.ru](mailto:zgimirsh@mail.ru)

## **EVALUATION OF OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY AND COMMERCIALIZATION OF RESULTS OF INTELLECTUAL WORK**

**Khomenko Vadim,**  
doctor of economic Sciences, Professor, member-correspondent of Academy of  
Sciences of Tatarstan, Vice-President of Academy of Sciences of Tatarstan,  
Kazan

**Arslanov Vener,**  
PhD on technical Sciences, Professor, head of research and innovation  
Department of Academy of Sciences of Tatarstan, Kazan

**Gazizov Ildar,**  
PhD on biological Sciences, associate Professor at Kazan Federal University,  
Kazan

**Kashapov Nail,**  
doctor of technical Sciences, Professor, member-correspondent of Academy of  
Sciences of Tatarstan, Vice-rector for engineering activities of Kazan Federal  
University, Kazan

**Shigapov Zinatulla,**  
PhD o physical-mathematical Sciences, associate Professor Kazan Federal  
University, Kazan

### **Аннотация**

В статье обсуждаются особенности оценки объектов интеллектуальной собственности (ОИС), обоснование использования результатов интеллектуального труда в практической деятельности учреждений, организаций и предприятий в виде нематериальных активов. Утверждается, что в процессе коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности предприятия будут иметь возможность повысить стоимость основных средств или улучшить финансовые показатели.

На основе анализа сделан вывод о том, что в настоящее время работа с ОИС у разработчиков сводится в основном к охране и защите продуктов интеллектуального труда, а не к их коммерческой реализации. В связи с этим авторами предлагается рассматривать ОИС как класс биржевых товаров.

## **Annotation**

The article discusses the features of an estimation of objects of intellectual property (OIP), justifying the use of results of intellectual work in practical activities of institutions, organizations and enterprises in the form of intangible assets. It is alleged that in the process of commercialization of intellectual activity results of the company will be able to increase the value of fixed assets or improve financial performance.

On the basis of the analysis it is concluded that currently work with the OIC of the developers is reduced mainly to the preservation and protection of products of intellectual labor, and not to their commercial realization. In this regard, the authors propose to consider the OIC as a class of commodities.

**Ключевые слова:** объект интеллектуальной собственности, нематериальные активы, коммерциализация, рынок интеллектуальной собственности

**Keywords:** intellectual property, intangible assets, commercialization, intellectual property market

Переход в России на рыночную экономику привел к многообразию форм собственности, среди которых немаловажную роль играет интеллектуальная собственность. Значение этой роли будет возрастать в зависимости от адекватности оценки. Поэтому оценка интеллектуальной собственности является закономерным и важным этапом в рассмотрении процесса создания и функционирования соответствующего рыночного сегмента. Формирование рынка интеллектуальной собственности (РИС) будет зависеть также от того, насколько будут востребованы нематериальные активы (НМА), создающие высокую добавленную стоимость. Известно, что львиную долю нематериальных активов составляют объекты интеллектуального труда, или объекты интеллектуальной собственности (ОИС).

Самым простым способом включения интеллектуальной собственности в коммерческий оборот для получения дохода является вклад ОИС и лицензий в состав нематериальных активов предприятия или учреждения и организовать выпуск акций на эту сумму. Дальше все обращается по законам фондового рынка. Если есть товар, то есть и покупатель. Однако часто разработчик ИС не ориентирован на продажу интеллектуального продукта и конечным продуктом его работы является результат творческого процесса. Следует отметить, что работа с ОИС у разработчиков в большинстве случаев, к сожалению, сводится к охране и защите продуктов интеллектуального труда, а не к их коммерческой реализации. Поэтому в настоящее время чаще рассматривается вопрос продажи прав на ОИС и, в этом случае, право на ОИС следует рассматривать как класс биржевых товаров. При этом предварительная рыночная стоимость ОИС, подлежащих обязательной государственной регистрации, рассчитывается на основе системы взаимодополняющих методов.

Успех оценки рыночной стоимости ОИС зависит в основном от двух условий. Первое условие заключается в том, что, традиционно для проведения

оценки ОИС обязательно должны быть заключены лицензионные соглашения между автором (правообладателем) и потребителем прав на объекты интеллектуальной деятельности. Хотя до заключения договора было бы более целесообразно провести самостоятельную предварительную оценку и утвердиться в значимости разработки. Второе условие требует проведения оценки рыночной стоимости ОИС оценщиками (экспертами) высокой квалификации по конкретному виду ОИС. То есть речь идет о разработке исходной котировальной цены ОИС, необходимой для начала биржевой и внебиржевой торговли.

Важно отметить, что определение стоимости интеллектуальной собственности достаточно трудоемкое дело и оно регламентировано на государственном уровне. В этом отношении Министерством Имущественных отношений РФ утверждены соответствующие «Методические рекомендации...» [1].

В соответствии с этими рекомендациями оценщик, или автор проекта, обязан использовать, или же обосновать отказ от использования, доходный, сравнительный или затратный подходы к оценке рыночной стоимости интеллектуальной собственности имея в виду, что «Использование доходного подхода осуществляется при условии возможности получения доходов от использования интеллектуальной собственности», «Использование сравнительного подхода осуществляется при наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогов объекта оценки и действительных условиях сделок с ними», а «Использование затратного подхода осуществляется при наличии возможности восстановления или замещения объекта оценки».

Оценщик должен самостоятельно определить, когда и какой подход применить. При предоставлении автора кому-либо права использования результатов своей интеллектуальной деятельности доходом считается разница в денежном выражении за определенный период времени между доходом, полученным правопреемником, и доходом, полученным правообладателем в виде роялти, паушальных платежей и т.д. При этом предполагается, что расчеты ведутся на основе наиболее вероятного значения.

При определении стоимости ОИС основными факторами, которые необходимо учитывать, являются:

- полезность ОИС для покупателя - чем больше полезность, тем выше стоимость ОИС;
- ликвидность ОИС, которая зависит от спроса;
- затраты на создание ОИС (обычно учитываются в себестоимости ОИС);
- качество выпускаемого товара, которое влияет на спрос ОИС;
- имидж производителя ОИС;
- конкуренция на подобные ОИС;

- перспективы дальнейшего развития производства ОИС и другие факторы.

Для определения реальной стоимости ОИС необходимо выяснить, какую цель ставит перед собой разработчик, имеется ли спрос на данный ОИС, какова конкурентная борьба вокруг ОИС и т.д. Цель оценки стоимости ОИС заключается в определении и учете многих факторов. Оценка стоимости ИС заключается в определении чистой текущей стоимости, т.е. в определении разницы между дисконтированными потоками будущих доходов и расходов и дополнительной прибыли. Покупатель лицензии рассчитывает получить конкурентные преимущества на рынке от использования прав на ОИС. И продавец, и покупатель при оформлении лицензии на право использования ИС преследуют одинаковую цель: первый должен возместить все расходы, связанные с созданием ИС, а второй – все расходы, связанные с реализацией предмета лицензии, кроме того обе стороны должны получить причитающуюся прибыль от сделки.

Обычно в оценке объектов ИС используются различные виды стоимости, включающие рыночную (сравнительная), инвестиционную, ликвидационную и кадастровую. При этом оценка должна быть направлена на установление объективной рыночной или иной стоимости ОИС. Однако надо иметь в виду, что одним из базовых и часто используемых в оценке ОИС является рыночная стоимость, а также знать, что в зависимости от цели оценки в стандартах рекомендуется применять и другие виды стоимости (инвестиционная стоимость, стоимость объекта для целей налогообложения, ликвидационная стоимость, утилизационная стоимость и т.п.).

В дополнение необходимо отметить, что в международной практике оценки применяются и другие виды стоимости.

В соответствии с Методическими рекомендациями при оценке рыночной стоимости интеллектуальной собственности необходимо использовать (или же обосновать отказ от использования) доходный, сравнительный и затратный подходы к оценке и определить конкретные методы оценки в рамках каждого из подходов. При этом необходимо учесть объем и достоверность информации, доступной для использования того или иного метода.

Использование доходного подхода осуществляется при условии возможности получения доходов от использования интеллектуальной собственности.

Использование сравнительного подхода осуществляется при наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогов объекта оценки и действительных условиях сделок с ними. При этом может использоваться информация о ценах сделок, предложений и спроса.

Использование затратного подхода осуществляется при наличии возможности восстановления или замещения объекта оценки. Затратный подход к оценке интеллектуальной собственности основан на определении

затрат, необходимых для восстановления или замещения объекта оценки с учетом его износа.

При расчете рыночной стоимости должны быть учтены:

- экономические факторы: спрос ОИС и доход от эксплуатации и перепродажи; продолжительность получения доходов; риск и степень контроля; степень ликвидности; ограничения, наложенные государством или другими лицами; затраты на создание аналогичных объектов; соотношение спроса и предложения на аналогичные объекты и др.

- социальные факторы: наличие и развитость инфраструктуры; демографическая ситуация и др.

- политические факторы: состояние законодательства в области оценки, собственности, налогообложения и т. д.; политико-правовая ситуация в стране.

- географические факторы: состояние окружающей среды.

Из приведенных факторов, влияющих на рыночную стоимость ОИС, наибольшее значение и вес будут иметь экономические факторы.

Суть затратного подхода заключается в том, что оценка стоимости ОИС обосновывается по затратам, совершенным для его воспроизводства или замены с учетом амортизационных отчислений.

Затратный подход чаще всего применяется для оценки ОИС при наличии всей необходимой исходной информации для проведения расчета или с целью сравнения полученных результатов с данными, полученными при использовании других подходов

Затратный подход основан на составлении калькуляции затрат, необходимых для создания или приобретения, охраны, производства и реализации ОИС. При оценке учитывают все расходы, такие как оплата труда, маркетинговые и рекламные расходы, расходы на страхование рисков, на использованные материалы, на оформление лицензий, получение сертификатов и т. д. Таким образом в основе затратного подхода лежит учет стоимости фактических затрат за прошедший период с учетом инфляции и всех потерь. Полная стоимость ОИС по затратному методу определяется как сумма затрат с учетом прибыли и нормы рентабельности. В соответствии со статьей 1225 четвертой части ГК РФ некоторые ОИС, такие как произведения науки, литературы и искусства, базы данных, исполнения, изобретения, селекционные достижения и т.п. объекты создаются на протяжении довольно длительного периода, и расходы на их формирование чаще всего списываются по различным статьям и оценить степень участия ОИС в доле будущих доходов практически невозможно. В таких случаях оценка стоимости ОИС производится, например, методом стоимости создания. Оценщику необходимо учитывать различные формы устаревания, которые должны применяться при оценке стоимости ОИС. Затратный метод учитывает не всю информацию о состоянии рынка аналогичных продуктов.

В рамках затратного подхода при оценке стоимости ОИС чаще всего используются следующие методы:

метод суммирования фактических затрат;  
метод восстановительной стоимости;  
метод стоимости замещения.

Кроме приведенных методов применяются и другие методы, например, метод стоимости создания, метод приведенных затрат и т.д.

Преимуществом затратного метода является относительная простота алгоритма расчета, практически одинаковый для всех приведенных выше методов оценки стоимости ОИС.

Сравнительный подход основан на возможности выбора ОИС из достаточного числа объектов - аналогов, выполняющих подобные функции, что и рассчитываемый объект. Из нескольких объектов примерно одинакового (сопоставимого) назначения покупатель должен иметь возможность выбора того объекта, который устраивает по комплексу полезности качеств.

Сравнительный подход реализуется следующими методами:

методом сравнительного анализа продаж; методом сравнения продаж, методом сопоставимых продаж и др.

Таким образом, в сравнительном подходе используется метод прямого сравнения продаж, который предполагает определение стоимости ОИС по цене сделок купли-продажи аналогичных объектов с учетом поправок на их различие. Сравнительный подход имеет ограниченное применение в силу уникальности и многообразия самих объектов, разнообразия условий коммерческих сделок и конфиденциальности сведений по ним. Это связано с различием взятых для расчета прошлых цен аналогов и ценами потенциальных конкурентов. Сравнительный подход требует также использования большого объема труднодоступной информации о конкурентах, товары (и услуги) которых отобраны в качестве объектов - аналогов. При расчетах необходимо делать сложные корректировки, вносить поправки в итоговую величину, требующие серьезного обоснования.

Тем не менее, применение сравнительного подхода имеет существенные преимущества. Например, информация, используемая при установлении цены, отражает реальную рыночную стоимость ОИС, а цена, установленная сравнительным подходом, отражает конкурентоспособность ОИС на рынке. Кроме того, рыночный метод установления цены не требует больших затрат на изучение спроса и предложения, так как цены совершенных сделок учитывают ситуацию на рынке. Основным смыслом осуществляемых в рамках сравнительного подхода операций состоит в том, что покупатель не заплатит за рассчитываемый объект цену больше той, по которой может быть приобретен аналогичный ОИС.

Доходный подход включает совокупность нескольких методов расчета стоимости объектов интеллектуального труда разработчиков, основанных на определении будущих прогнозируемых доходов правообладателя. Он основан на установлении связи между физическими, технико-экономическими и

другими свойствами ОИС, введенных в хозяйственный оборот, с будущими доходами.

Доходные методы строятся, в основном, на принципе ожидания. При этом стоимость объекта определяется как способность приносить доход в будущем покупателю или инвестору и приравнивается к текущей стоимости чистого дохода, который может быть получен от использования оцениваемого объекта за экономически обоснованный срок службы. Доходный подход для оценки стоимости ОИС применяется при условии получения дохода от использования ИС, который является разницей между денежными поступлениями и денежными платежами правообладателю за предоставленное право использования ОИС за определенный период времени. Денежными поступлениями являются платежи в виде роялти, паушальные платежи и другие.

Преимуществом доходного подхода перед двумя другими подходами является то, что он позволяет наиболее полно учитывать будущие финансовые поступления. Недостатком доходного подхода является высокая степень неопределенности при расчете основных параметров бизнеса.

При использовании доходного подхода оценки стоимости ОИС оценщиками должны проводиться, в частности, следующие работы:

- подбор и изучение ОИС с целью установления максимально возможных путей извлечения дохода;
- исследования рынка, на котором ОИС будет введен в гражданский оборот; тщательный анализ работы предприятий-конкурентов;
- прогноз будущих доходов на основе анализа текущих рыночных условий для сравнимых объектов, если таковые имеются на рынке;
- выбор методов расчета будущих доходов, т.е. капитализация будущих денежных потоков; использование других подходов для расчета текущей стоимости ОИС с целью подтверждения правильности полученных результатов.

Основными методами доходного подхода оценки стоимости ОИС являются:

- метод дисконтирования денежного потока,
- метод прямой капитализации,
- метод освобождения от роялти,
- метод избыточных прибылей,
- метод дробления прибыли.

Кроме указанных выше, могут быть использованы и дополнительные методы, некоторые из которых относятся к оперативным методам расчета (экспресс - методы):

- метод остаточного дохода,
- метод преимущества в прибылях,
- экспресс – оценка,
- расчет стоимости роялти,



расчет суммы роялти по правилу 5% от продаж,  
метод возвратных средств от продаж,  
метод реального экономического эффекта,  
метод экспертной оценки.

При ограничении рыночного конкурентного ценообразования возникает необходимость государственного регулирования цены. Это проблемный вопрос для российской системы экономического управления, которая характеризуется несовершенством деятельности государственных институтов. Примером тому может служить тот факт, что в массе своей российские патенты – изначально недооценены. В этих условиях повышается роль независимого оценщика. В ряде стран действуют жесткие нормы контроля над содержанием лицензионных договоров, вплоть до запрета заключения их по тем позициям, которые не нужны стране. Регулируется и доля иностранного капитала при реализации договоров, чтобы не попасть в технологическую зависимость.

Для стоимостной оценки интеллектуальной собственности, вносимой в уставный капитал предприятия или подготовленной для внедрения в производство, необходимо, как минимум, разработать бизнес-план проекта, т.е. следует определить его экономическую эффективность. При этом рассчитанная оценщиком реальная стоимость ОИС должна быть выше номинальной стоимости, чтобы оправдать неизбежные риски при внедрении проекта.

Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности позволяет:

- уменьшить налог на прибыль;
- регулировать объем амортизационных отчислений и создавать фонды на приобретение новых объектов интеллектуальной собственности;
- увеличить рыночную стоимость предприятия;
- обеспечить учет всех активов предприятия;
- оптимизировать соотношение активов;
- определить размер ущерба или размер компенсации по поводу незаконного использования ОИС, принадлежащих предприятию и т.п.

Как уже упоминалось, оценка ОИС предполагает не только их учет в балансовой стоимости предприятий, но является также основой для успешной практической реализации. При коммерциализации новых разработок всегда встает вопрос об объеме необходимых инвестиций. Потенциальный инвестор, прежде чем вложить деньги, оценивает соотношение предстоящих затрат и возможный объем рынка, а также конкурентоспособность выводимого нового товара на рынок. Инвестора также будет интересовать, насколько тщательно проведены маркетинговые исследования, и высока ли вероятность появления в ближайшем будущем конкурентов. Рынка без конкурентов не бывает, рано или поздно они появятся, и инвестор, в первую очередь, должен предусмотреть меры реальной защиты инвестируемого товара, чтобы не потерять свои деньги. Инвестор более охотно будет вкладывать средства на такой товар, который

может занять длительное монопольное положение на рынке. По крайней мере, до момента возврата вложенных денег и получения рассчитанной прибыли.

В связи с несовершенством законодательной базы в рыночных отношениях экономики, подавляющее большинство менеджеров по продвижению ОИС на производство или на рынок, вынуждены искать потенциальных инвесторов. Тогда как все должно быть наоборот. Не менеджеры должны искать инвесторов, а инвесторы (бизнес-ангелы) должны «бегать» в поисках, куда бы вложить свои финансы. Мы не осознаем до сих пор, что в рыночной экономике нет проблемы денег. В вопросе куда вложить деньги, конкуренция должна быть среди инвесторов, банков, фондов, но не среди разработчиков ОИС. Разработчики ОИС должны работать над своими идеями, а не думать, где найти инвестора. Это совершенно не их задача. Правительство же должно разрабатывать такие стимулы, делать все возможное, чтобы объектов интеллектуального труда создавалось как можно больше. Сегодня сложилось парадоксальное положение: с одной стороны, имеется много разработок, однако они не так востребованы предприятиями и не реализуются в экономике. У предприятий, да и у физических лиц сегодня нет стимулов для создания объектов интеллектуальной деятельности, поскольку есть в наличии готовые зарубежные технологии, производства, передаваемые под низкие проценты и на выгодных условиях – все готово, есть готовая продукция, имеются покупатели и т.д. Поэтому сегодня, с другой стороны, в стране ощущается недостаток объектов интеллектуального труда высокой значимости, практически во всех областях экономики. В этом аспекте особенное положение у предприятий - как правило, они монополисты и им как бы и не нужно заниматься интеллектуальной собственностью. Зачем напрягаться, если имеются монопольные преимущества в средствах. И не надо управлять бизнесом, которого нет. Поэтому в России появляется так мало своих новых видов товаров, а все больше импортных.

Таким образом, реализация ОИС на предприятии способствует повышению эффективности управления над деятельностью фирмы и увеличению всего бизнеса. Повышение конкурентоспособности предприятия за счет использования ОИС зависит от многих факторов. Главным фактором является выпуск качественной продукции, и ее реализация в долгосрочной перспективе. Рекламные мероприятия, направленные на правовую защиту объектов ИС и повышения доверия потребителей, привлекут предприятию дополнительные доходы. Любое предприятие, обладающее и использующее ОИС (также в статусе ноу-хау) с достаточной правовой охраной, может быть эффективно конкурентоспособным.

## **Литература**

1. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности (утверждены распоряжением Минимущества России от 26.11.02 г. № СК-4/21297, Минпромнауки

России 08.10.2002 № АФ-225/38–361, Минэкономразвития России 27.10.2002 № АД-1028/10 и Роспатентом 25.09.2002 № 14/30–7974/23).

УДК 334.78+347.77.0

## **ИНЖИНИРИНГОВЫЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ ЦЕНТРЫ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

**Хоменко Вадим Васильевич,**  
*доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент АН РТ,  
вице-президент АН РТ, Казань*  
[ispnecon@mail.ru](mailto:ispnecon@mail.ru)

**Газизов Ильдар Сабирович,**  
*кандидат биологических наук, доцент КФУ, Казань*  
[igazizov@mail.ru](mailto:igazizov@mail.ru)

**Кашапов Наиль Фаикович**  
*доктор технических наук, профессор, член-корреспондент АН РТ,  
проректор по инженерной деятельности КФУ, Казань*  
[kashnail@gmail.com](mailto:kashnail@gmail.com)

**Шигапов Зинатулла Гамирович**  
*кандидат физико-математических наук, доцент КФУ, Казань*  
[zgimirsh@mail.ru](mailto:zgimirsh@mail.ru)

## **ENGINEERING AND MARKETING CENTERS AS AN INTEGRAL PART OF THE INTELLECTUAL PROPERTY MARKET**

**Khomenko Vadim,**  
*doctor of economic Sciences, Professor, member-correspondent of Academy of  
Sciences of Tatarstan, Vice-President of Academy of Sciences of Kazan*

**Gazizov Ildar,**  
*PhD on biological Sciences, associate Professor  
at Kazan Federal University, Kazan*

**Kashapov Nail,**  
*doctor of technical Sciences, Professor, member-correspondent of Academy of  
Sciences of Tatarstan, Vice-rector for engineering activities of Kazan Federal  
University, Kazan*

**Shigapov Zinatulla,**  
*candidate of physical-mathematical Sciences, associate Professor Kazan  
Federal University, Kazan*

### **Аннотация**

В статье определены проблемы и факторы, ограничивающие обеспечение необходимой эффективности формирования и функционирования инженеринговых центров в регионах России на примере Республики